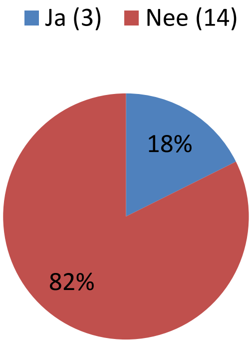
Factsheet missie Colombia/Peru (24-28 november 2014)

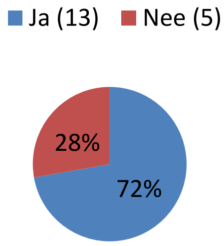
met Simon Smits

(8 MKB, 13 groot bedrijfsleven, 6 kennisinstelling/NGO/Bedrijfslevenorg). Respons:53%

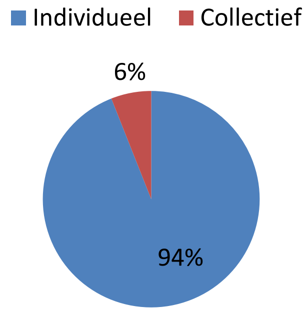
1. Deed u voorafgaand aan de missie al concreet zaken op deze markt(en)?



2. Verwacht u naar aanleiding van deze missie een zakelijke overeenkomst af te sluiten of heeft u dit inmiddels gedaan?

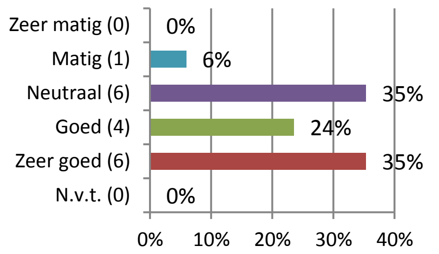


3. Heeft u als individueel bedrijf deelgenomen aan deze missie of in een samenwerkingsverband?

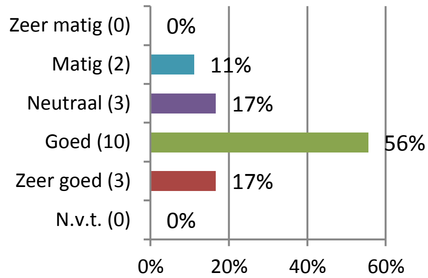


4. Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

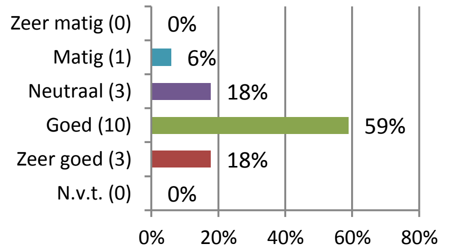
Orientatie/kennis vergaren van de markt



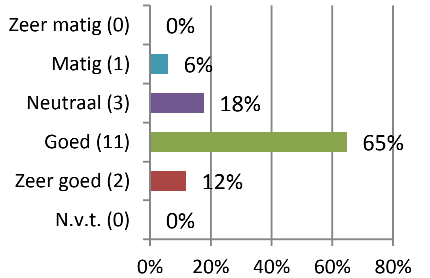
Positioneren op de markt



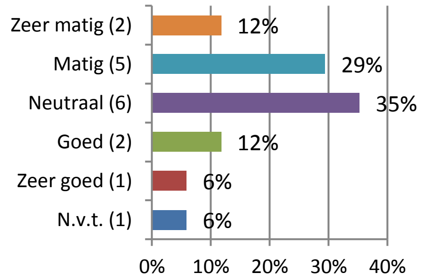
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



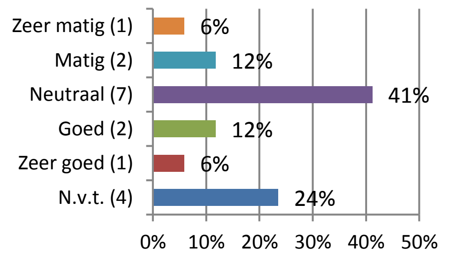
Netwerken



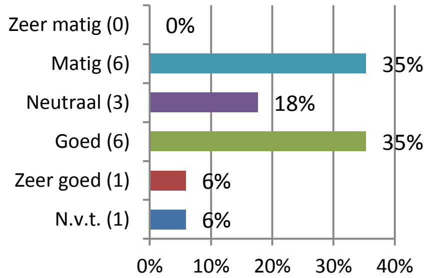
Het sluiten van contracten



Het wegnemen van handelsbelemmeringen



Investeren in deze markt



5. Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) zakelijke overeenkomst?

